

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM  
EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN  
(Studi pada Auto2000 Way Halim Bandar Lampung)**

**Skripsi**

Diajukan Untuk Di Melengkapi Tugas-Tugas Melengkapi Syarat-  
Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh :

**GELISTA DEWINTRI  
1551030037**

**Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
(Konsentrasi Akuntansi Syari'ah)**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
1442 H/ 2021 M**

## ABSTRAK

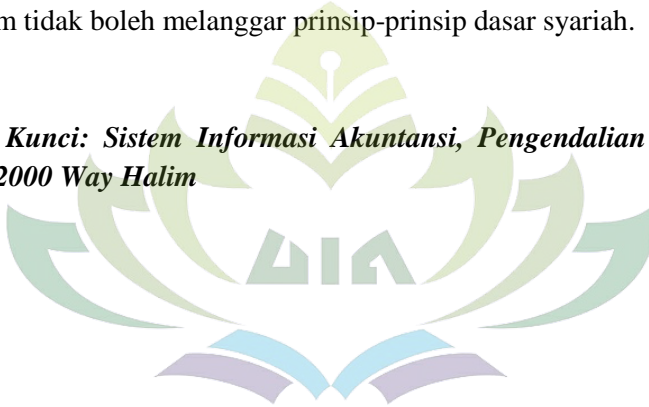
Perusahaan secara umum bertujuan memaksimalkan laba dalam rangka meningkatkan kesejahteraan pemegang saham dan Perkembangan teknologi yang semakin pesat diiringi perkembangan sistem informasi yang berbasis teknologi dengan berbagai macam alat dan sarana penunjang hidup masyarakat merambah pada ranah bidang informasi khususnya bidang informasi akuntansi pada dunia perusahaan. Dibutuhkan usaha yang cerdas guna menangani segala bentuk proses transaksi yang terjadi. Semakin luasnya ruang lingkup pengawasan dan keterbatasan dalam pemimpin sebuah perusahaan inilah yang menyebabkan dibutuhkan sebuah sistem yang mempermudah segala aspek kegiatan dan membantu kerja operasional guna mengontrol semua kegiatan dengan efisien, sistematis dan terencana. Sistem informasi yang memudahkan pencatatan data perusahaan sangat penting untuk diterapkan. Salah satunya ialah sistem akuntansi. Maka dari itu penerapan sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas- aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, tepat, akurat dan efisien. Secara khusus untuk memahami dan menganalisis lebih dalam mengenai sistem akuntansi dalam efektivitas pengendalian internal yang ada di Auto2000 Way Halim. Maka dari itu penulis akan melakukan penelitian mengenai Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Auto2000 Way Halim).

Pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif. Sedangkan jenis penelitiannya masuk dalam kategori jenis penelitian deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan di Auto2000 Way Halim. Sampel dalam penelitian ini adalah manajer personalia dan manajer pemasaran Auto2000 Way Halim. Tahapan teknik analisis data dalam penelitian ini adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Kualitas informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi penjualan di Auto2000 Way Halim telah Relevan

(*Relevance*), Akurat (*Accuracy*), Tepat Waktu (*Timelines*), 2) Auto2000 Way Halim sudah memiliki pengendalian internal penjualan yang efektif, 3) Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh Auto2000 Way Halim dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan, 4) Allah SWT telah mengatur Jual Beli dalam Q.S An-Nisaa ayat 29. Dalam Surah AL-Baqarah ayat 275 Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dalam perspektif Islam, mungkin saja prinsip-prinsip pengendalian tidak sama dengan pendekatan konvensional. Dimana pada prinsipnya Islam mengacu pada pola syariah dalam setiap kegiatan muamalah, termasuk penerapan sistem pengendalian internal dalam organisasi. Proses bisnis, mekanisme Pengendalian internal atau eksternal, Pengendalian pribadi dan sosial atau legalitas hukum tidak boleh melanggar prinsip-prinsip dasar syariah.

***Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, Auto2000 Way Halim***



## **ABSTRACT**

*The company generally aims to maximize profits in order to improve the welfare of shareholders and The rapid development of technology is accompanied by the development of technology-based information systems with a variety of tools and means of supporting people's lives that penetrate the realm of the information sector, especially the accounting information sector in the corporate world. It takes a smart effort to handle all forms of transaction processing that occur. The wider scope of supervision and limitations in the leadership of a company is what causes a system that simplifies all aspects of activities and helps operational work in order to control all activities efficiently, systematically and planned. Information systems that make it easier to record company data are very important to implement. One of them is the accounting system. Specifically to understand and analyze more deeply about the accounting system in the effectiveness of internal control in Auto2000 Way Halim. Therefore, the author will conduct research on the Application of Accounting Information Systems in the Effectiveness of Internal Sales Control (Study of Auto2000 Way Halim.*

*The approach used by researchers is a qualitative approach. While the type of research is included in the category of descriptive research types. The population in this study were leaders and employees at Auto2000 Way Halim. The sample in this study is the personnel manager and marketing manager of AUTO 2000 Way Halim. The stages of data analysis techniques in this study were data collection, data reduction, data presentation and conclusion drawing.*

*The conclusions obtained from this study are as follows: 1) The quality of information produced by the sales accounting information system at Auto2000 Way Halim has been Relevant, Accurate, Timelines, 2)Auto2000 Way Halim already has an effective internal sales control, 3) the sales accounting information system implemented by Auto2000 Way Halimcan support the effectiveness of the implementation of the company's sales internal control, 4) Allah SWT has arranged the Sale and Purchase in QS An-Nisaa verse 29. In Surah AL-Baqarah verse 275 Allah has made buying and selling*

*easier and forbidding usury. From an Islamic perspective, it is possible that the principles of control are not the same as the conventional approach. Where in principle Islam refers to the sharia pattern in every muamalah activity, including the application of an internal control system in the organization. Business processes, internal or external control mechanisms, personal and social control or legal legality must not violate the basic principles of sharia.*

***Keywords: Accounting Information Systems, Internal Control, Auto2000 Way Halim***



## **SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Gelista Dewintri  
NPM : 1551030037  
Jurusan / Prodi : Akuntansi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Internal Penjualan (Studi di Auto2000 Way Halim)” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi atau saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung 2021  
Penulis,



**Gelista Dewintri**  
**1551030037**





**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratminto, Sukarame, Bandar Lampung 35131, Telp. (0721) 703260*

**PERSETUJUAN**

**Judul Skripsi** : **PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN (Studi pada AUTO 2000 Way Halim)**  
**Nama** : **GELISTA DEWINTRI**  
**NPM** : **1551030037**  
**Jurusan** : **Ekonomi Syariah (Konsentrasi Akuntansi Syariah)**  
**Fakultas** : **Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**MENYETUJUI**

untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

**Pembimbing I,**

**Pembimbing II,**

**A.ZULIANSYAH, S.Si, M.M**  
**NIP. 198302222009121003**

**YULISTIA DEVI, S.E., M.S.A.k**  
**NIP.**

**Ketua Jurusan**

**Madnasir, S.E., M.Si**  
**NIP. 19750424002121001**





**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Let. H. Endro Suratmin I Bandar Lampung 35131, Telp. (0721) 703289

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul **“PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN MOBIL (STUDI DI AUTO 2000 WAY HALIM)”** disusun oleh, **Gelista Dewintri, NPM: 1551030037** Program Studi Ekonomi Syariah, Telah di Ujikan dalam sidang Munaqasyah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan pada Hari/Tanggal : 1 Oktober 2021

**TIM MUNAQASYAH**

**Ketua : Dr. Ruhban Masykur, M.Pd**

**Sekretaris : Rahmat Fajar Ramdani, M.Si**

**Penguji I : Dr. Budimansyah, M.Kom.I**

**Penguji II : A. Zuliansyah, M.M**

**Penguji III: Yulistia Devi, S.E, M.S.Ak**

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

**Mengetahui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**



**Prof. Dr. Buslan Abdul Ghofur, M.Si**

**NIP. 198008012003121001**



## MOTTO

هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ

“Tidak ada balasan untuk kebaikan selain kebaikan (pula).”



## PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, tiada yang melebihi Engkau, tiada yang Maha kuasa selain Engkau. Tiada karya yang lebih sempurna kecuali karya - karyaMu Ya Rabb. Alhamdullilah, Allah SWT senantiasa memberikan pemikiran jernih, kekuatan, kesabaran, kemudahan sehingga terciptalah hasil karya yang sederhana ini. Semua ini semata - mata atas izin-Mu Ya Allah. Dengan segala kerendahan dan ketulusan hati skripsi ini aku persembahkan kepada:

1. Ayahku tercinta Ir. Ruhana Dedi Rohendi dan Mamaku tercinta Putri Indrawati S.SOS yang sangat aku banggakan sebagai ucapan terimakasih dan tanda kasih sayang dengan segenap kemampuan, usaha keras, pengorbanan, dedikasi ayah dan mama dalam mendidik, dan selalu mendoakanku disetiap langkah kakiku dalam meraih menyelesaikan skripsi ini. Semoga selalu diberi kesehatan dan selalu dalam lindunganMu yaAllah.
2. Adikku tersayang Siti Rania Adelista karena dengan penuh perhatiannya selalu memberikan motivasi dan menanti keberhasilanku. Untuk kamu teruslah mengejar cita-citamu, bahagiakan kedua orang tua kita bersama-sama. Sebab tiada kesuksesan anak tanpa adanya campur tangan kedua orang tua. Kebahagiaan anak adalah ketika melihat orang tuanya bahagia.
3. Almamater Universitas Islam Raden Intan Lampung yang selalu aku banggakan.

## **RIWAYAT HIDUP**

Gelista Dewintri, lahir di Bandar Lampung pada tanggal 13 Juli 1997, anak pertama dari pasangan Ir. Ruhana Dedi Rohendi dan Putri Indrawati S.Sos. Pendidikan dimulai dari SD Al-Kautsar Bandar Lampung dan selesai pada tahun 2009, SMP Negeri 8 Bandar Lampung dan selesai pada tahun 2012, SMA Negeri 14 Bandar Lampung selesai pada tahun 2015, dan mengikuti pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Bandar Lampung semester I tahun akademik 2015.

Bandar Lampung, 6 April 2021



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamduillahirabbil'alaamiin, sujud syukur peneliti persembahkan pada Allah SWT yang maha kuasa, atas limpahan berkah dan rahmat yang diberikan-Nya hingga saat ini peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Auto2000 Way Halim)”. Sholawat teriring salam semoga selalu dicurahkan-Nya kepada baginda suri tauladan kita semua Nabi Muhammad SAW, keluarga serta para sahabatnya yang kita nantikan syafaatnya di yaumul akhir.

Tujuan dalam penyusunan skripsi ini untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat dalam menyelesaikan studi pada program studi strata satu (S1) Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.E). Atas dukungan dan bantuan semua pihak dalam menyelesaikan skripsi ini, peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, S.Ag., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
2. Bapak Madnasir, S.E., M.S.I. selaku ketua jurusan program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
3. Bapak Zuliansyah, S.S.i.M.M selaku pembimbing I dan Ibu Yulistia Devi, S.E.,M.S.A.k.. selaku pembimbing II, terima kasih atas bimbingan, masukan yang sangat berharga serta pengorbanan waktu dan kesabaran yang luar biasa dalam membimbing penulis sejak awal hingga akhir pembuatan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (khususnya dosen program studi Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Syariah yang telah memberikan ilmu yang tak terhingga selama menempuh pendidikan di program studi



Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Syariah UIN Raden Intan Lampung.

5. Kepada seluruh staff akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan dalam mendapatkan informasi dan sumber refrensi, data dan lain-lainnya.
6. Pimpinan dan seluruh karyawan Auto2000 Way Halim.
7. Teman-teman terbaik yang selalu senantiasa mendengar keluhan kesahku, selalu membantu, selalu memberikan semangat, doa dan dukungan dalam pembuatan skripsi.
8. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Peneliti berharap semoga Allah SWT membalas semua kebaikan dan keikhlasan semua pihak dalam membantu menyelesaikan skripsi ini. Peneliti juga menyadari keterbatasan dan kekurangan yang ada pada penulisan skripsi ini. Sehingga peneliti juga mengharapkan saran dan kritik yang membangun bagi peneliti. Akhirnya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan juga pembaca.



Bandar Lampung, 6 April 2021  
Peneliti,

Gelista Dewintri  
1551030037

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING.....</b>	<b>vii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>MOTTO.....</b>	<b>ix</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>x</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xviii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Penegasan Judul .....	1
B. Latar Belakang Masalah.....	3
C. Fokus dan Subfokus Penelitian .....	13
D. Rumusan Masalah .....	14
E. Tujuan Penelitian.....	14
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Kajian Terdahulu yang Relevan .....	16
H. Metode Penelitian.....	20
I. Sistematika Pembahasan .....	28

### **BAB II LANDASAN TEORI**

1. Sistem Informasi Akuntansi.....	31
2. Efektifitas.....	36
3. Pengendalian Internal .....	37
4. Penjualan dalam Perspektif Islam.....	41

### **BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN**

- A. Gambaran Umum Objek..... 55
- B. Penyajian Fakta dan Data Penelian..... 56

### **BAB IV ANALISIS PENELITIAN**

- A. Analisis Data Penelitian..... 63
- B. Temuan Penelitian ..... 74

### **BAB V PENUTUP**

- A. Simpulan..... 87
- B. Rekomendasi..... 88

### **DAFTAR RUJUKAN**

### **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1	Data Penjualan Kendaraan Roda Empat Periode Januari-Juli 2019 ..... 5
Tabel 2	Data Penjualan AUTO 2000 Bandar Lampung Periode Januari- Desember 2019..... 6
Tabel 3	Data Penjualan AUTO 2000 Bandar Lampung Masa Covid-19 ..... 8
Tabel 4	Kisi-kisi Lembar Observasi..... 34
Tabel 5	Observasi Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan AUTO 2000 Bandar Lampung ..... 34
Tabel 6	Kisi-kisi Wawancara Sistem Informasi Akuntansi Penjualan..... 35
Tabel 7	Pertanyaan Wawancara SIA..... 35
Tabel 8	Kisi-kisi Wawancara Sistem Pengendalian Internal..... 36
Tabel 9	Deskripsi Pedoman Wawancara Pengendalian Internal .. 36
Tabel 10	Kisi-kisi Dokumentasi..... 37



## DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
Gambar 1	Grafik Penjualan Kendaraan Periode Juni-Agustus 2019.....	6
Gambar 2	Data Penjualan AUTO 2000 Bandar Lampung ...	7



## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran

- Lampiran 1 Pedoman Observasi
- Lampiran 2 Pedoman Wawancara
- Lampiran 3 Pedoman Dokumentasi
- Lampiran 4 Hasil Observasi
- Lampiran 5 Hasil Wawancara
- Lampiran 6 Hasil Dokumentasi



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Sebagai acuan awal untuk mendapatkan sebuah gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami skripsi ini, maka perlu adanya pembahasan yang menegaskan arti dan maksud dari beberapa istilah yang terkait dengan skripsi ini. Dengan penegasan tersebut diharapkan tidak akan terjadi kesalahpahaman terhadap pemaknaan judul dari beberapa istilah yang digunakan.

Adapun judul skripsi ini adalah **“Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Auto2000 Way Halim)”**.

Dari Judul skripsi tersebut maka diperlukan penjelasan istilah-istilah yang terkandung dalam judul tersebut, antara lain:

#### 1. Penerapan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian penerapan adalah perbuatan menerapkan. Sedangkan menurut beberapa ahli berpendapat bahwa, penerapan adalah suatu perbuatan mempraktekkan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan yang telah terencana dan tersusun sebelumnya.<sup>1</sup>

#### 2. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi yang merubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan

---

<sup>1</sup> Ahmad Yarist Firdaus, Muhammad Andi Hakim, Penerapan “*Acceleration To Improve The Quality Of Human Resources*” Dengan Pengetahuan, Pengembangan, Dan Persaingan Sebagai Langkah Dalam Mengoptimalkan Daya Saing Indonesia Di Mea 2015. *Economics Development Analysis Journal*. 2 (2) (2013), h. 155.

yang berguna bagi pemakainya.<sup>2</sup> Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan (Integrasi) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.<sup>3</sup>

### 3. Efektivitas

Pengertian efektivitas adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat. Format yang tepat sehingga dapat dipahami. Konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.<sup>4</sup>

### 4. Pengendalian Internal Penjualan

Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.<sup>5</sup> Konsep umum Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.<sup>6</sup> Tujuan internal penjualan merupakan pelunasan dari tujuan pengendalian

---

<sup>2</sup> Jogiyanto, *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, (Yogyakarta: BPFE, 2007), h. 227

<sup>3</sup> Susanto, Azhar. *Sistem Informasi Akuntansi, (Sistem dan Pengembangan Berbasis Komputer)*, (Bandung: Linggar Jaya. 2008), h. 72

<sup>4</sup> *Ibid*, h. 47

<sup>5</sup> Bambang Hartadi, *Sistem Pengendalian Internal*. (Yogyakarta: BPFE, 1992). h. 37

<sup>6</sup> Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta : AMP YKPM, 2005). h.



internal secara umum yaitu meningkatkan kegiatan operasi yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, kesesuaian hukum, dan peraturan perundang-undangan, di antaranya adalah uraian nomor tiga sampai dengan nomor enam merupakan perluasan dari keandalan laporan keuangan.

Dengan demikian, berdasarkan penjabaran dari masing-masing istilah yang dimaksud dari judul diatas adalah penelitian mengenai bagaimana “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Kasus Auto2000 Way Halim)”.

## **B. Latar Belakang Masalah**

Bodnar dan Hopwood menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi.<sup>7</sup> Sistem informasi akuntansi adalah *“An accounting information system is a system that collect, records, stores and processes data to produce information for decision makers”*<sup>8</sup>

Pernyataan yang dikemukakan oleh Romney dan Steinbart menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan. Sistem informasi akuntansi adalah:

*“Unified structure within an entity such as business firm that employes physcal resources and other components to transform economics data into accounting information with purpose if satisfying the information needs of variety of users”*<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Bodnar, G.H., dan Hopwood, W.S. *Sistem informasi akuntansi*. PT. Indeks: Kelompok Gramedia, 2010), h. 1

<sup>8</sup> B, Marshal Romney, dan Steinbart, Paul John. 2009. *Accounting Information Systems*. USA: Cengage Learning.2009, h. 28.

<sup>9</sup> Wilkinson, Joseph. W., *Accounting Information System*, (United States, New York: Jhon Wilwy and Sons Inc. 2010), h. 7

Semakin luasnya ruang lingkup pengawasan dan keterbatasan dalam mengelolanya menyebabkan dibutuhkannya sebuah sistem yang mempermudah segala aspek kegiatan dan membantu kerja operasional guna mengontrol semua kegiatan dengan efisien, sistematis dan terencana. Mengenai pentingnya suatu perencanaan dalam sistem, ada beberapa konsep yang tertuang dalam Alquran dan Al Hadits. Di antara ayat Alquran yang terkait dengan fungsi sistem perencanaan adalah Surat Al Hasyr(59): 18 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ

وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan"*

Perencanaan dan sistem yang baik akan dicapai dengan mempertimbangkan kondisi di waktu yang akan datang dalam mana perencanaan dan kegiatan yang akan diputuskan untuk dilaksanakan. Perencanaan merupakan aspek penting dari pada manajemen perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi bertujuan menghasilkan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak di dalam perusahaan (manajemen) dan berbagai pihak di luar perusahaan (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor) yang mempunyai kepentingan terhadap kegiatan usaha tersebut. Sedangkan Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu kerangka pengkoordinasian sumber daya (*data, materials, equipment, suppliers, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Sistem informasi adalah suatu sistem yang dirancang untuk menyediakan informasi guna mendukung pengambilan keputusan pada kegiatan manajemen (perencanaan, pergerakan, pengorganisasian, dan pengendalian) dalam organisasi. Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah(2) :282 berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى  
فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ  
يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...

Penggalan ayat tersebut mengisyaratkan bahwa akuntansi telah diterapkan sejak dulu yakni pada zaman Rasulullah SAW dimana ketika terjadi muamalah tidak secara tunai maka diwajibkan untuk menulisnya, hal ini yang menjadi tahap awal dalam akuntansi yaitu pencatatan. Konsep pengendalian internal juga dibahas dalam ayat ini, pengendalian internal sendiri ialah langkah atau proses yang dijalankan untuk mengarahkan perusahaan agar dapat menghindarkan diri dari adanya kekeliruan atau tindak kecurangan yang dilakukan dalam transaksi penjualan. Pengendalian internal juga menekankan pada kehandalan pencatatan dokumen sebagai bukti transaksi penting dan surat Al Baqarah Ayat 282 pun menekankan pentingnya pencatatan dokumen atas transaksi yang terjadi.

Pengendalian internal menuntut adanya konsistensi pada integritas dan nilai guna menjaga iklim perusahaan agar tetap kondusif dan terarah, jaminan ialah hal yang ditawarkan guna menjaga aset atau harta perusahaan, hal ini juga ditegaskan dalam surat Al Baqarah ayat 283.

Seiring perkembangan zaman, dengan adanya teknologi yang semakin canggih di tambah dengan transaksi yang beragam kini aktivitas pencatatan tersebut diolah dengan menggunakan bantuan teknologi berupa mesin yang terkomputerisasi yang dijalankan oleh manusia. Teknologi informasi merupakan suatu kebutuhan bagi organisasi yang dapat membantu kinerja organisasi dan individu. Sistem informasi akan membantu perusahaan untuk menyajikan laporan keuangan kedalam bentuk yang akurat dan terpercaya, sehingga banyak pihak yang memanfaatkan sistem informasi akuntansi untuk mencapai keunggulan bagi perusahaan<sup>10</sup>

Penerapan sistem akuntansi diperlukan dalam melakukan pencatatan setiap pengeluaran dan pemasukan perusahaan. Hal ini memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam mengelola segala bentuk transaksi yang terjadi. Penting untuk melakukan pencatatan lengkap terhadap semua informasi yang terjadi di perusahaan, salah satu aspek yang penting ialah penjualan. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan.<sup>11</sup>

Penjualan dapat menjamin terlaksananya kegiatan operasional perusahaan serta keberlangsungan perusahaan itu sendiri. Penjualan menjadi ukuran keberhasilan dari prospek perusahaan karena penerimaan dan penjualan merupakan kegiatan operasional yang penting dan utama yang berkaitan erat dengan aset perusahaan. Penjualan merupakan proses yang

---

<sup>10</sup> Alannita dan Agung Suaryana . 2014, “Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, Dan Kemampuan Teknik Pemakaian Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu” .E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana 6.1 (2014): 33-45.

<sup>11</sup> La Midjan dan Azhar Susanto. *Sistem Informasi Akuntansi I*, (Bandung: Lingga Jaya, 2001), h. 170

dilakukan oleh penjual untuk memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak.<sup>12</sup>

Penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan dan merupakan jantung dari suatu perusahaan.<sup>13</sup> Perusahaan memiliki target penjualan dan terkadang dalam menjalankan kegiatan penjualan target penjualan yang telah direncanakan oleh manajemen tidak dapat tercapai sepenuhnya, atau belum direalisasikan dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan penjualan perusahaan belum efektif. Sebaliknya jika target penjualan dapat direalisasikan dengan optimal maka penjualan perusahaan dapat dikatakan efektif. Efektivitas dapat diukur dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan.

Pengendalian internal ialah kontrol yang dilakukan oleh direksi, manajemen dan pihak lain yang terkait dengan perusahaan yang menjadikan tercapainya target perusahaan, yaitu realibilitas laporan keuangan, pelaksanaan kegiatan operasional yang sesuai dengan peraturan dan kebijakan yang telah ditetapkan. Sistem pengendalian internal yang baik diharapkan mampu untuk mengolah data penjualan yang ada menjadi data penjualan yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Elemen sistem pengendalian internal meliputi lingkungan pengendalian, prosedur pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi serta sistem akuntansi.

Toyota memenangkan pasar penjualan kendaraan roda empat di Indonesia. Auto2000 adalah jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota yang berdiri sejak tahun 1975 dengan nama **Astra Motor Sales**, dan baru pada tahun 1989 berubah nama menjadi Auto2000 dengan

---

<sup>12</sup> Winardi, *Marketing dan Perilaku Konsumen*, (Bandung: Penerbit Mandar Maju 1991), h. 131

<sup>13</sup> Himiyati. *Eksplorasi Zahir Accounting*. (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 203



manajemen yang sudah ditangani sepenuhnya oleh **PT. Astra International Tbk.** Saat ini Auto2000 adalah *retailer* Toyota terbesar di Indonesia, yang menguasai sekitar 42% dari total penjualan Toyota. Dalam aktivitas bisnisnya, Auto2000 berhubungan dengan **PT. Toyota Astra Motor** sebagai Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) Toyota, yang menjadikan Auto2000 adalah salah satu dealer resmi Toyota. Auto2000 saat ini memiliki 124 outlet yang telah diotorisasi. Kedepannya jumlah jaringan Auto2000 pun akan terus bertambah seiring dengan pertumbuhan bisnis, serta untuk memenuhi kebutuhan seluruh pelanggan Toyota, serta memberi kemudahan bagi calon pembeli Toyota.

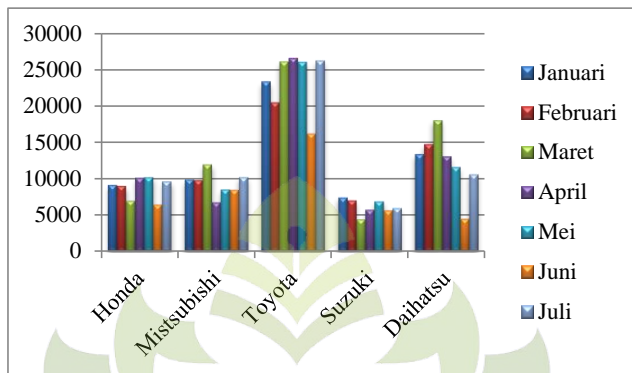
Berikut ini data penjualan kendaraan roda empat di Indonesia pada Januari hingga Juli tahun 2019 :

**Tabel 1 Data Penjualan Kendaraan Roda Empat Periode Januari-Juli 2019**

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Total
<b>Honda</b>	9091	8972	6932	10069	10156	6411	9580	61211
<b>Mitsubishi</b>	9846	9751	11920	6729	8481	8450	10138	65315
<b>Toyota</b>	23342	20471	26058	26547	26012	16162	26216	164808
<b>Suzuki</b>	7359	6978	4359	5690	6833	5597	5935	42751
<b>Daihatsu</b>	13360	14729	17995	13032	11576	4454	10541	85687

Sumber : <https://katadata.co.id/> (Data Penjualan Kendaraan Roda Empat)

Berdasarkan tabel diatas, penjualan selama 7 bulan terakhir menunjukkan Toyota menguasai penjualan dengan jumlah 164808 unit, kemudian disusul oleh Daihatsu 85687 unit, Mitsubishi dengan peringkat ketiga 65315 unit, Honda dengan selilih yang tidak jauh berbeda yakni 61211 menempati urutan ke empat dan terakhir Suzuki dengan penjualan sebanyak 42751 unit. Untuk lebih jelasnya data diatas disajikan dalam grafik berikut ini:



**Gambar 1 Grafik Penjualan Kendaraan Periode Januari - Juli 2019**

Berdasarkan data yang diamati bahwa penjualan periode Januari hingga Juli 2019 Toyota memegang posisi pertama dalam segi penjualan. Akan tetapi terjadi ketidakstabilan penjualan yakni pada bulan Mei ke Juni yang mengalami penurunan sebesar 9850 unit. Kurva yang naik turun menyebabkan penjualan Toyota terlihat tidak stabil. Kemudian pendapatan dari sektor penjualan kredit dalam prosesnya mengalami beberapa kendala, yakni ketidakonsistenan dari konsumen dalam pembayaran iuran kendaraan. Masalah tersebut perlu dikaji lebih dalam mengenai sistem informasi akuntansi yang mendukung

keterlaksanaan dari prospek penjualan dalam pengendalian internal.

Daerah Lampung menjadi salah satu wilayah penting Auto2000 di Sumatera. Salah satu dealer resmi terbesar Toyota Indonesia tersebut bahkan berhasil membukukan penjualan hingga 4.000 unit (32,7 persen dari total penjualan di Sumatera) periode Januari-Desember 2019. Pasar penjualan mobil Auto2000 di wilayah Lampung mengalami peningkatan sebesar 12,6% dari tahun 2018. Wilayah Lampung dengan *market service* 74.943 unit mobil servis di tahun 2019, atau naik hingga 18% jika dibandingkan dengan tahun 2018.<sup>14</sup>

**Tabel 2**  
**Data Penjualan Auto2000 Bandar Lampung Januari-  
Desember 2019**

No	Auto2000 Bandar Lampung	Penjualan
1	Auto2000 Tanjung Karang Raden Intan	1576 Unit
2	Auto2000 Way Halim	1034 Unit
3	Auto2000 Raja Basa	1390 Unit

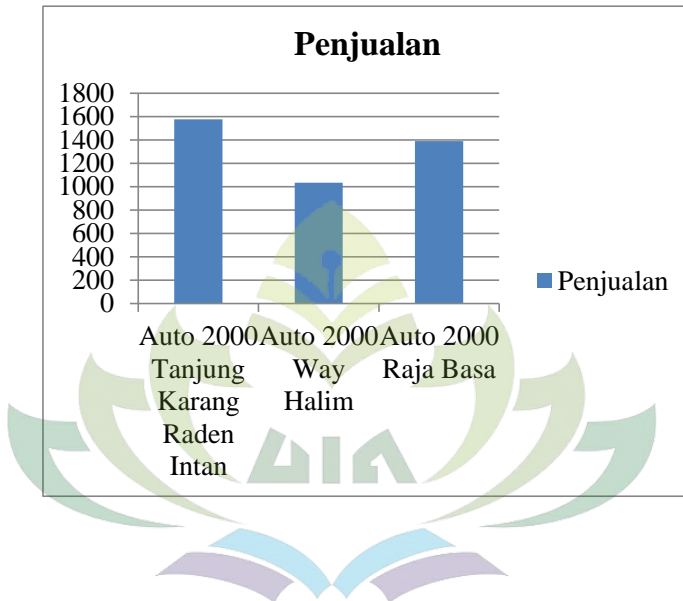
Sumber: Website AUTO2000

Data diatas menunjukkan bahwa Auto2000 Way Halim memperoleh penjualan 1034 Unit, Auto2000 Tanjung Karang Raden Intan sebesar 1576 Unit, dan Auto 2000 Raja Basa sebesar 1390 Unit. Auto2000 Way Halim mengalami

---

<sup>14</sup> Website AUTO2000, diakses pada Januari 2020

penjualan paling sedikit. Hal ini menjadi salah satu alasan mengapa Auto2000 Way Halim menjadi salah satu tempat yang dapat dianalisis secara mendalam terkait dengan sistem informasi akuntansi dalam efektivitas pengendalian internal penjualan. Grafik penjualan kendaraan roda empat di Bandar Lampung dapat dilihat dari gambar berikut ini:



**Gambar 2**  
**Data Penjualan Auto2000 Bandar Lampung**

Selain itu masalah penjualan mengalami penurunan yang cukup signifikan setelah munculnya pandemi virus corona (*Covid-19*). Tiga bulan dihantam wabah virus corona (*Covid-19*) penjualan **mobil** di Indonesia runtuh. Angka penjualan susut signifikan dibandingkan bulan sebelumnya atau perolehan 2019. PT Toyota Astra Motor (TAM) tak menampik bahwa penjualan mobil semakin merosot imbas pandemi virus corona alias Covid-19 di Tanah Air. Pasalnya, berbagai aspek yang berkaitan langsung dan tidak langsung terhadap penjualan

kendaraan bermotor tengah mengalami penyesuaian. Misalnya, pameran otomotif, pemberian kredit oleh perusahaan pembiayaan, nilai tukar rupiah, dan lain sebagainya. "Kemudian adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB) juga penting. Kita berharap satu atau dua bulan ke depan selesai sehingga penjualan kembali normal," kata Direktur Pemasaran PT TAM, Anton Jimmi Suwandy dalam komunikasi virtual. Penjualan mobil bakal terus mengalami penurunan seiring dengan meredanya pandemi. Pelemahan penjualan imbas pandemi sendiri mulai teras sejak pekan kedua Maret 2020. Berikut ini hasil penjualan Auto2000 periode Maret- Agustus 2020:

**Tabel 3**  
**Data Penjualan AUTO 2000 Bandar Lampung Masa**  
**Covid-19 Periode Maret- Agustus 2020**

No	Auto2000 Bandar Lampung	Penjualan
1	Auto2000 Tanjung Karang Raden Intan	350 Unit
2	Auto2000 Way Halim	323 Unit
3	Auto2000 Raja Basa	240 Unit

*Sumber: Website AUTO2000*

Data diatas menunjukkan bahwa Auto2000 Way Halim memperoleh penjualan 350 Unit, Auto2000 Tanjung Karang Raden Intan sebesar 323 Unit, dan Auto2000 Raja Basa sebesar 240 Unit. Toyota itu penjualannya 90 persen domestik. Jadi dampak pandemi ini sangat tinggi, terutama di sisi produksi. Kami punya pekerjaan rumah, bagaimana untuk tidak PHK, mengatur efisiensi, menjaga *demand* dan *supply* supaya ideal,

dan sebagainya. Seiring dengan perkembangan yang terus dilakukan Struktur sistem dan prosedur penjualan di Auto2000 mencakup semua kebijakan dan prosedur yang ditetapkan guna pengendalian terhadap penjualan baik secara tunai maupun kredit yang diberikan dalam jumlah dan konsumen yang tepat. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang atau pembayaran piutang tidak tepat waktunya maka Auto2000 menggunakan suatu sistem dan prosedur penjualan yang memadai, Auto2000 membuat persyaratan-persyaratan sebelum memberikan kredit kepada konsumennya yaitu dengan melakukan analisa terhadap kemampuan konsumen tersebut untuk membayar piutang. Salah satu dealer Auto2000 di Lampung ialah cabang Way Halim. Auto2000 Way Halim memiliki keunggulan dekat dengan pusat kota akan tetapi memiliki prospek penjualan yang relatif lebih sedikit dibandingkan dengan Auto2000 lain di Bandar Lampung dan peneliti tertarik secara khusus memahami dan menganalisis lebih dalam mengenai sistem akuntansi dalam efektifitas pengendalian internal yang ada di Auto2000 Way Halim. Pengambilan kesimpulan dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi penyidik. Triangulasi sumber adalah cara membandingkan dan memeriksa kembali suatu informasi yang diperoleh pada alat dan waktu yang berbeda, triangulasi metode adalah proses pengecekan informasi yang merupakan hasil penemuan pada saat penelitian yang menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, dan triangulasi penyidik adalah membandingkan hasil penelitian antar peneliti dengan objek penelitian yang sama. Maka dari itu penulis akan melakukan penelitian mengenai “ ***Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi Auto2000 Way Halim)***”

### **C. Fokus Penelitian dan Sub Fokus Penelitian**

Berdasarkan penjabaran diatas Untuk memfokuskan kajian pembahasan dalam skripsi ini maka penulis memberikan fokus penelitian yakni penelitian dilakukan dengan Studi Kasus di Auto2000 Way Halim. Sub fokus penelitian pada Sistem

## Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan.

### D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Sistem Penjualan di Auto2000 Way Halim ?
2. Bagaimana Pelaksanaan Unsur Pengendalian internal di Auto2000 Way Halim?
3. Bagaimana peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan?
4. Bagaimana peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan dalam perspektif Ekonomi Islam ?

### E. Tujuan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari penulisan skripsi ini yaitu sebagai berikut :

- a. Menjelaskan Sistem Penjualan di Auto2000 Way Halim
- b. Menjelaskan Pelaksanaan Unsur Pengendalian internal di Auto2000 Way Halim
- c. Menjelaskan peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan
- d. Menjelaskan peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan dalam perspektif Ekonomi Islam



## 2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sesuai dengan berkaitannya judul yang diteliti, sebagai berikut :

### a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan wawasan mengenai penilaian kinerja dengan menggunakan konsep Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Auto2000 Way Halim bagi lingkungan pendidikan dan akademisi.

### b. Manfaat Praktis

Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pihak pengembang sistem informasi akuntansi serta sebagai masukan dan pertimbangan pada pihak pengembang sistem informasi akuntansi dalam upaya meningkatkan kualitas dari platform sistem informasi akuntansi yang dikelola oleh perusahaan tersebut.

## F. Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sesuai dengan judul yang diteliti, sebagai berikut:

### 1. Manfaat secara praktis

Dapat dijadikan masukan bagi pihak manajemen perusahaan khususnya dalam mengoptimalkan sistem informasi akuntansi khususnya pada bagian penjualan, serta dapat menginformasikan tentang sistem informasi akuntansi penjualan khususnya bagi perusahaan yang bergerak di bidang penjualan kendaraan bermotor.

### 2. Manfaat secara teoritis

Sebagai sarana bagi peneliti untuk mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti, memberi tambahan informasi bagi calon peneliti

sebagai referensi dalam melakukan peneliti utamanya di bidang akuntansi dengan kajian sistem informasi akuntansi penjualan.

### **G. Kajian Terdahulu yang Relevan**

Kajian terdahulu yang relevan dalam penelitian ini berfungsi untuk mendapatkan gambaran yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh penelitian sebelumnya. Adapun beberapa peneliti yang telah dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Andhika Ariadharma tentang Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus PT. Inti (Persero) Bandung Tahun 2015 diperoleh kesimpulan bahwa Penjualan merupakan suatu aktivitas utama dalam perusahaan yang perlu diperhatikan secara serius, karena dengan adanya penjualan ini perusahaan akan memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Mengingat pentingnya aktivitas penjualan dalam perusahaan, maka diperlukan pengendalian atas penjualan dengan baik. Aktivitas penjualan harus dapat direncanakan dan dilaksanakan secara efektif dan seefisien mungkin agar laba perusahaan dapat mencapai titik optimal serta perusahaan juga dapat menangani dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik sejalan dengan semakin berkembangnya perusahaan dan persaingan dalam dunia bisnis. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian studi kasus dengan menggunakan metodologi penelitian analisis deskriptif yaitu pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara, observasi, serta penelitian kepustakaan dan metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah metode statistik korelasi Rank Spearman. Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dan pengujian hipotesis yang dilakukan, didapatkan hasil perhitungan persentase

sebesar 69,22% sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Internal Penjualan yang dirancang PT INTI (Persero) sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.<sup>15</sup>

2. Evaluasi Atas Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Menciptakan Pengendalian Internal Yang Efektif Atas Mutasi Persediaan Barang Studi kasus pada PT. Cahaya Buana Kemala Oleh Muanas dan Edison dalam penelitian ini disimpulkan bahwa Persediaan merupakan salah satu asset perusahaan yang nilainya cukup besar, oleh karena itu perlu perhatian yang serius dari manajemen perusahaan dalam mengelola persediaan barangnya. Kurangnya perhatian manajemen terhadap masalah ini akan berakibat sangat fatal bagi kelangsungan hidup operasi perusahaan. Suatu sistem informasi akuntansi dan prosedur-prosedur perlu ditetapkan dan diterapkan untuk mengelola persediaan tersebut, dan pengawasan-pun perlu dilakukan untuk mengendalikan dan memastikan bahwa sistem tersebut telah dilaksanakan dengan sebenar-benarnya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.<sup>16</sup>
3. Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Sistem Pengendalian Internal (Studi Kasus pada PT. PLN (Persero) Tbk Kota Lhokseumawe) oleh Ridha Rahmawati dan Zulkarnaini tahun 2018 disimpulkan bahwa Hasil penelitian dalam regresi linier sederhana Analisis yaitu  $Y = 1,541 + 0,661X$  dengan koefisien korelasi (R) 0,741 dan Determinasi ( $R^2$ ) 0, 543 atau 54,3% dan 45,7% tetap dipengaruhi oleh variabel lain

---

<sup>15</sup> Ariadharma, Andhika. Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung. **Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan**, [S.l.], v. 11, n. 1, p. 63-76, maret 2017. ISSN 0216-5082. Available at: <<http://e-journalfb.ukdw.ac.id/index.php/jrak/article/view/251>>. Date accessed: 25 aug. 2019.

<sup>16</sup> Muanas Dan Edison, Evaluasi atas Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi dalam Menciptakan Pengendalian Internal yang Efektif, Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor 1 Volume 10, April 2008.

di luar. Secara parsial (uji t) diketahui bahwa uji t diperoleh  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $9,367 > 1,669$  dengan signifikan level  $0,000 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi memiliki berpengaruh signifikan terhadap Sistem Pengendalian Internal, nilai signifikansi lebih kecil dari 5% level, yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Kesimpulan yang diambil dalam penelitian ini adalah 1) Sistem Informasi Akuntansi sangat berpengaruh dan signifikan terhadap Pengendalian Internal Sistem di PT. PLN (Persero) Tbk Kota Lhokseumawe; 2) Berdasarkan hasil korelasidan uji determinasi Sistem Informasi Akuntansi memiliki nilai signifikan terhadap Sistem Kontrol Internal. Disarankan agar penelitian ini dapat meningkatkan wawasan pengetahuan yang selanjutnya dapat memperluas pola pikir pembaca terutama mengenai pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Sistem.<sup>17</sup>

4. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Pada Pengendalian Internal Pada CV. Sabil Rizqy Sidoarjo oleh Widia Yanua Putri, Syafi'i, Siti Rosyafah pada tahun 2017 bahwa Perusahaan dalam menjalankan kegiatan kurang berjalan efektif dan efisien karena baik sistem pengendalian internal dan sistem informasi akuntansi penjualan masih terbilang lemah. Karena penyebabnya adalah adanya penumpukan fungsi tugas bagian penjualan dan bagian administrasi sehingga menyebabkan jumlah yang besar pada piutang tidak tertagih. Selain itu juga adanya penumpukkan fungsi tugas bagian administrasi karena tidak ada fungsi tugas bagian piutang serta tidak adanya bagian akuntansi. Menyebabkan resiko terjadinya kecurangan manipulasi catatan piutang. Sistem informasi penjualan kredit dapat

---

<sup>17</sup> Ridha Rahmawati Dan Zulkarnaini, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Sistem Pengendali Internal (Studi Kasus Pada PT. PLN (Persero) Tbk Kota Lhokseumawe), Jurnal Akuntansi Dan Pembangunan | Volume 4 | Nomer 1 | Februari 2018

dijalankan dalam menunjang efektivitas penagihan piutang.<sup>18</sup>

5. Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Dan Penerimaan Kas Terhadap Efektifitas Perusahaan (Studi Kasus pada PT Astra International, Tbk – Isuzu Cabang Bogor) oleh Melisa Lukman dalam penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa Prosedur penjualan yang telah diterapkan oleh PT Astra International, Tbk – Isuzu Cabang Bogor sudah cukup baik, baik dari penjualan tunai maupun kredit. Prosedur dilaksanakan berdasarkan SOP yang ada dan ditunjang dengan diterapkannya pengendalian internal atas penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan. Prosedur penerimaan kas yang diterapkan perusahaan juga telah sesuai dengan SOP yang ada dan terdapat pengendalian internal terhadap kas yang dilakukan perusahaan untuk menghindarkan kas dari tindak kecurangan atau penyelewengan. Penerapan pengendalian internal atas penjualan dan penerimaan disimpulkan sudah diterapkan secara cukup baik dan berjalan efektif, tetapi terdapat beberapa kelemahan dalam pengendalian internal penjualan, yaitu: a. Bagian administrasi unit finance yang sebenarnya merupakan 2 bagian fungsi yang menjadi 1 yakni bagian administrasi unit dan bagian administrasi finance, sebenarnya tidak ada masalah dalam 2 bagian/fungsi yang dikerjakan oleh satu orang selama ini karena bagian ini bisa mengerjakan pekerjaannya dengan baik, akan tetapi pekerjaan akan menjadi lebih lambat ketika penjualan naik dan pekerjaan yang dikerjakan menjadi lebih banyak. b. Tidak adanya bagian accounting di cabang.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Widia Yanua Putri, Syafi'i, Siti Rosyafah, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Pada Pengendalian Internal Pada Cv. Sabil Rizqy Sidoarjo, Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol. 3. Issue. 3 (2017), p.713-723.

<sup>19</sup> Lukman, M., & Nurjanah, Y. (2019, July 11). Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Dan Penerimaan Kas Terhadap Efektifitas Perusahaan (Studi

Dari beberapa riset terdahulu yang banyak menghasilkan penelitian mengenai penerapan sistem akuntansi untuk efektivitas pengendalian internal penjualan dengan studi kasus yang berbeda dan informasi mengenai pencapaian pengendalian internal yang berbeda, serta tidak diungkapkan keseluruhan unsur dalam sistem akuntansi dan pengendalian internal maka berdasarkan pemaparan diatas, ini semakin memperkuat penelitian selanjutnya untuk meneliti ulang dengan variabel dan studi kasus yang berbeda

## **H. Metode Penelitian**

### **1. Pendekatan dan jenis penelitian**

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif. Sedangkan jenis penelitiannya masuk dalam kategori jenis penelitian deskriptif. Adapun alasan kenapa peneliti memilih pendekatan ini, yaitu karena dengan menggunakan pendekatan kualitatif secara langsung dapat mendekatkan peneliti dengan responden sehingga dapat mendukung proses kegiatan yang berkaitan dengan peneliti ini.<sup>20</sup>

### **2. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu, keimpulannya akan dapat di berlakukan

untuk populasi.

Penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi tetapi oleh Spradley dinamakan “*social situation*” atau situasi sosial yang terdiri atas 3 elemen yaitu tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis. Situasi sosial tersebut, dapat dirumah berikut keluarga dan aktivitasnya, atau orang-orang di sudut-sudut jalan yang sedang ngobrol, atau tempat kerja, di kota, di desa, dan atau wilayah penelitian yang ingin diketahui “apa yang terjadi” di dalamnya. Pada situasi sosial atau objek penelitian ini, peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas, orang, dan tempat tertentu.

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan di berlakukan ke populasi, tetapi di transferkan ke tempat lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan. Sampel dalam penelitian kualitatif, juga bukan disebut sampel *statistic*, tetapi sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori.

Penelitian berangkat dari populasi tertentu, tetapi karena keterbatasan tenaga, dana, waktu, dan fikiran, maka peneliti menggunakan sampel sebagai objek yang dipelajari atau sebagai sumber data. Pengambilan sampel secara random. Berdasarkan data dari sampel tersebut selanjutnya di generalisasikan ke populasi, dimana sampel tersebut diambil. Pada penelitian kualitatif, peneliti memasuki situasi sosial tertentu, melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan sumber data pada orang yang di wawancarai dilakukan secara purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan



tujuan tertentu. Hasil penelitian tidak akan di generalisasika ke populasi karena, pengambilan sampel tidak diambil secara random.

Penelitian ini menggunakan teknik sampling *purposive sampling* Seperti telah dikemukakan bahwa purposive adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang di anggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti. Snowball sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama kelaman menjadi besar. Jadi penentuan sampel dalam penelitian kualitatif dilakukan saat peneliti mulai memasuki lapangan dan selama peneliti berlangsung (emergent sampling design). Caranya itu peneliti memilih orang tertentu yang di pertimbangkan akan memberikan data yang di perlukan, selanjutnya berdasarkan data atau informasi yang di peroleh dari sampel sebelumnya itu, peneliti dapat menetapkan sampel lainnya yang di pertimbangkan akan memberikan data lebih lengkap. Praktek seperti inilah yang disebut sebagai “*serial selection of sampel units*”

Jumlah seluruh pegawai di AUTO 2000 Way Halim yakni sebanyak 106 Orang sebagai sumber dalam memperoleh informasi. Sedangkan sampel teoritis yang digunakan sebagai narasumber dalam penelitian ini hanya pihak pihak yang berkaitan dengan sistem penjualan yakni sebanyak 4 orang yang dapat mewakili keseluruhan proses penjualan yakni kepala cabang, manajer personalia, manajer pemasaran dan Chasier.

### 3. Sumber data

Untuk memperoleh data yang akurat dalam peneliti ini dibutuhkan:

- a. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dapat berupa opini subjek, hasil observasi terhadap suatu perilaku atau kejadian, dan hasil pengujian.<sup>21</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara kepada manajer personalia dan manajer pemasaran Auto2000 Way Halim. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data tentang lingkungan pengendalian aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, pengawasan, produser pencatatan produk selesai, prosedur penjualan, dan prosedur retur penjualan.
- b. Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari obyek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atau struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini. Dengan kata lain data sekunder di peroleh penelitian secara tidak langsung, melalui perantara atau diperoleh dan dicatat dari pihak lain.<sup>22</sup>

### 4. Metode pengumpulan data

Dalam penelitian ini sampel penelitian diambil menggunakan *purposive sampling*. Purposive sampling

---

<sup>21</sup> Bambang Supomo dan Nur Indriantoro, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: Penerbit BFEE UGM, 2002), h 146-147

<sup>22</sup> *Ibid*, h. 147

yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu..<sup>23</sup>

a) Observasi

Secara umum, observasi adalah pengamatan langsung suatu obyek yang akan diteliti yang dilakukan dalam waktu singkat dan digunakan untuk memperoleh gambaran mengenai keadaan obyek penelitian. Dalam penelitian ini, penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap sistem akuntansi penjualan mebel pada Auto2000 Way Halim.

b) Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>24</sup> Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa anggapan yang perlu dipegang oleh peneliti dalam menggunakan metode wawancara bahwa apa yang dinyatakan oleh subjek kepada peneliti adalah benar dan dapat dipercaya, wawancara dapat dilakukan secara *terstruktur* maupun *tidak terstruktur*, dan dapat dilakukan melalui tatap muka ( *face to face*). Penelitian yang akan dilakukan penulis yaitu menggunakan teknik wawancara semiterstruktur yang sudah termasuk *in-depth interviewing* untuk memperoleh berbagai data yang berkaitan dengan masalah penelitian. Namun demikian, pertanyaan-pertanyaan dalam wawancara disusun dulu sebagai pedoman dalam

---

<sup>23</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2016), h.85

<sup>24</sup> *Op.Cit*, Moleong, h. 186

pelaksanaannya. Karyawan yang diwawancarai yaitu manajer personalia dan manajer pemasaran.

c) Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.<sup>25</sup>

## 5. Metode analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan dan studi dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke sintesis, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.<sup>26</sup> Berikut merupakan tahapan teknik analisis data dalam penelitian ini:

### 1) Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan sejumlah data yang diperlukan, peneliti melakukan pengumpulan data melalui observasi dan wawancara. Pengumpulan data juga dilakukan dengan dokumentasi. data yang diperoleh antara lain gambaran umum perusahaan dan *job description*, prosedur yang berhubungan dengan sistem akuntansi penjualan serta dokumen, formulir, dan catatan-catatan yang digunakan dan berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan mobil.

---

<sup>25</sup> *Ibid*, h. 240.

<sup>26</sup> *Op, Cit.* Sugiono, h. 244.

## 2) Reduksi Data

Reduksi data merupakan bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.<sup>27</sup>

## 3) Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif berupa teks naratif (bentuk catatan lapangan) menarik grafik, jaringan dan bagan.

## 4) Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan penemuan yang diperoleh di lapangan dan setelah data tersebut dianalisis maka tahap berikutnya adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dibuat dari hasil penelitian mengenai bagaimana SIA dengan keefektifan pelaksanaan penjualan mobil di Auto2000 Way Halim.

## 6. Keabsahan Data

Keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Untuk pengecekan keabsahan data melalui triangulasi data. Triangulasi data adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu

---

<sup>27</sup> *Ibid*, Sugiyono, h. 247

yang lain dari luar data itu untuk kepentingan pengecekan atau sebagai pembandingan untuk data tersebut. Triangulasi sebagai teknik pemeriksaan data dibedakan menjadi tiga macam yaitu:

1) Triangulasi dengan Sumber

Teknik triangulasi ini dilakukan dengan cara membandingkan dan memeriksa kembali suatu informasi yang diperoleh pada waktu dan alat yang berbeda. Hal tersebut dapat diwujudkan dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara serta membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

2) Triangulasi dengan Metode

Triangulasi ini dilakukan melalui proses pengecekan informasi yang merupakan hasil penemuan pada saat penelitian yang menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Selain itu, dilakukan pada pemeriksaan pada beberapa sumber data dengan cara yang sama yaitu dengan triangulasi metode

3) Triangulasi dengan Penyidik

Teknik ini melibatkan pengamat diluar peneliti itu sendiri untuk memeriksa kembali keakrutan data yang diperoleh. Hal ini bermanfaat untuk mengurangi tingkat ketidakakuratan data pada penelitian. Teknik triangulasi ini juga bisa dilakukan dengan cara membandingkan hasil penelitian antar peneliti dengan obyek penelitian yang sama.

**I. Sistematika Pembahasan****BAB I PENDAHULUAN**

- A. Penegasan Judul
- B. Latar Belakang Masalah
- C. Fokus dan Subfokus Penelitian
- D. Rumusan Masalah
- E. Tujuan Penelitian
- F. Manfaat Penelitian
- G. Kajian Terdahulu yang Relevan
- H. Metode Penelitian
- I. Sistematika Pembahasan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Landasan Teori
  - 1. Sistem Informasi Akuntansi
  - 2. Efektifitas
  - 3. Pengendalian Internal
  - 4. Penjualan dalam Perspektif Islam

**BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN**

- A. Gambaran Umum Objek
- B. Penyajian Fakta dan Data Penelitian

**BAB IV ANALISIS PENELITIAN**

- A. Analisis Data Penelitian
  - 1. Deskripsi Tempat Penelitian
  - 2. Deskripsi Responden Penelitian
  - 3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan AUTO 2000 Way Halim
  - 4. Pengendalian Internal Penjualan AUTO 2000 Way Halim



5. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan

AUTO 2000 Way Halim dapat Menunjang

Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Internal

#### B. Temuan Penelitian

1. Hasil Penelitian
2. Pengendalian Internal Penjualan
3. Peranan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap

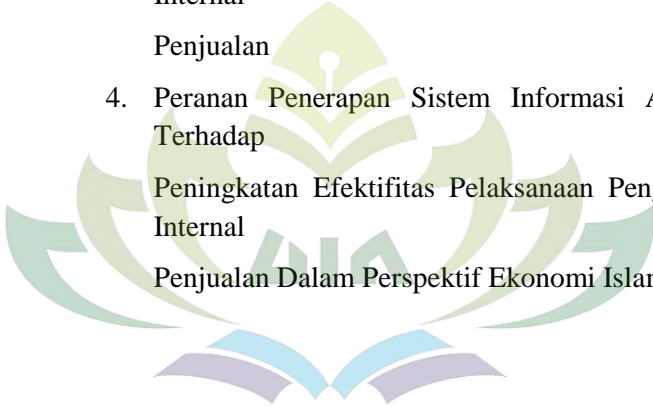
Peningkatan Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Internal

Penjualan

4. Peranan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap

Peningkatan Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Internal

Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Landasan Teori

Sebelum peneliti masuk lebih dalam tentang peneliti ini, terlebih dahulu peneliti menjelaskan beberapa istilah yang terkait dengan judul penelitian ini agar tidak ada kesalahpahaman dalam pengertian didalam judul penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

##### 1. Sistem Informasi Akuntansi

###### a. Pengertian

AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*), mendefinisikan akuntansi sebagai berikut: *Accounting is a service activity. Its function is to provide quantitative information, primarily financial in nature, about economic activities that is intended to be useful in making economic decision, in making choices among alternative courses of action.*<sup>28</sup>

Dari definisi di atas disimpulkan bahwa akuntansi bertujuan menghasilkan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak di dalam perusahaan (manajemen) dan berbagai pihak di luar perusahaan (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor) yang mempunyai kepentingan terhadap kegiatan usaha tersebut. Sedangkan Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu rerangka pengkoordinasian sumber daya (*data, meterials, equipment, suppliers, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

---

<sup>28</sup> AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*). (1941). Committee on Terminology. New York: AICPA Inc.

### **a. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi**

Tujuan sistem akuntansi adalah sama dengan tujuan sistem akuntansi antara lain<sup>29</sup> :

- a. Menyediakan informasi bagi para pengambil keputusan
- b. Memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik Mengenai mutu, ketepatan penyajian maupun struktur informasi.
- c. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal.
- d. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi

### **b. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi**

Fungsi sistem informasi akuntansi adalah :

- a. Memberikan sistem informasi akuntansi yang tepat waktu.
- b. Memberikan sistem informasi akuntansi yang relevan.
- c. Memberikan sistem informasi akuntansi yang dapat dipercaya.

### **c. Unsur Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem akuntansi yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan belum tentu sesuai bagi perusahaan lainnya karena tiap-tiap perusahaan mempunyai ciri-ciri dan sifat-sifat tersendiri, dan disesuaikan dengan keadaan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan. Terdapat beberapa unsur dalam sistem akuntansi, yaitu<sup>30</sup> :

- a. Alat dan Sumber Daya Manusia
- b. Jurnal Catatan
- c. Laporan atau Informasi

---

<sup>29</sup> Purnama, Yunus Indra. Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Daerah. Jurnal Solusi, Volume 5, Nomor 2, 2010. h. 18

<sup>30</sup> Susanto, Azhar. *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bandung: Lingga Jaya, 2008), h. 144

#### **d. Software Akuntansi**

Accurate Standard edition digunakan untuk pencatatan transaksi dan menghasilkan laporan keuangan perusahaan dagang dan jasa umum. fitur accurate standar edition ialah:

- 1) Otomatis Jurnal dan Mengupdate Laporan
- 2) Client Server. Bisa input bersamaan banyak user tanpa crass database
- 3) Setting otoritas masing-masing user

Bagi perusahaan trading atau perdagangan seperti distributor, toko komputer, toko besi dan bangunan, toko grosir dan eceran, distribusi makanan dan minuman atau restaurant dan perusahaan lainnya. Siapapun Anda dijamin bisa menggunakan ACCURATE meskipun tidak mengerti Akuntansi. Penghitungan, Penjurnalan, Pemostingian dan Laporan keuangan semuanya dilakukan oleh ACCURATE Accounting Software secara otomatis. Anda cukup Input Transaksi sehari-hari di perusahaan, Maka Laporan keuangan sudah terupdate secara otomatis detik itu juga.

##### **1) Aktivitas Pembelian Barang atau Jasa**

1. Membuat sekaligus mencetak PO atas barang atau Jasa
2. Membuat Surat Penerimaan Barang (Jika PO atas Barang)
3. Membuat Faktur Pembelian untuk mencatat Hutang Usaha sekaligus mencatat PPN Masukan jika pembelian Barang atau Jasa ada PPN nya.
4. Mencatat pembayaran Hutang ke Suplier atau Vendor. Bisa cash, Bank transfer, Atau mencatat pembayaran dengan Cek/Giro.
5. Retur Pembelian dan Mencetak Nota Retur jika ada Retur pembelian ke suplier

6. Mencetak bukti Potong PPH 23 jika pembelian atas jasa yang diharuskan memotong PPH 23

## **2) Aktivitas Penjualan Barang atau Jasa**

1. Membuat Surat Penawaran
2. Membuat Surat Pesanan (SO)
3. Membuat Surat Jalan (Delivery Order)
4. Membuat Sales Invoice (Mencatat Piutang Pelanggan dan PPN Keluaran Jika Penjualan disertai dengan PPN)
5. Mencatat penerimaan pembayaran dari Pelanggan baik Cash, Bank Transfer, maupun dengan Cek/Giro.
6. Membuat Retur Penjualan Jika ada Retur dari Pelanggan.

## **3) Aktivitas Finance atau Cash/Bank**

1. Mencatat pengeluaran dari Petty Cash atau dari Bank untuk Operasional perusahaan seperti Pengeluaran untuk Perjalanan Dinas, Pengeluaran untuk pembayaran parkir, Pengeluaran untuk pembelian Bensin, ATK dan lain sebagainya.
2. Pencatatan Pembayaran Beban Pajak
3. Pencatatan biaya Operasional Bulanan seperti Pembayaran Listrik, Pembayaran Internalet, Pembayaran Sewa, Pembayaran Asuransi dan lain sebagainya.

## **4) Aktivitas Jurnal Umum**

Mencatat jurnal-jurnal transaksi seperti Jurnal Gaji, Jurnal Mutasi Antar Kas atau Bank, Jurnal penyesuaian dan lain sebagainya.

### **5) Aktivitas Inventory / Gudang bagi perusahaan Dagang atau Manufaktur**

1. Berkaitan dengan Modul pembelian. Jika ada penerimaan Barang maka Stok akan bertambah
2. Berkaitan dengan Modul Penjualan. Jika ada penjualan maka akan memotong stok secara otomatis.
3. Membuat Penyesuaian barang jika ada selisih stok
4. Membuat surat jalan internal (Transfer Item) Jika perusahaan memiliki lebih dari satu gudang
5. Menyesuaikan harga jual barang atau Jasa jika ada perubahan harga jual.

Laporan yang dihasilkan oleh Software Akuntansi ACCURATE antara lain:

1. Balance Sheet (Neraca)
2. Profit/Loss (Laba Rugi)
3. Trial Balance (Neraca Saldo)
4. Cash Flows
5. Laporan Piutang dan Umur Piutang/AR Aging (Serta Pengingat Piutang akan jatuh tempo)
6. Laporan Hutang dan Umur Hutang/AP Aging (Serta Pengingat Hutang akan jatuh tempo)
7. Laporan Persediaan (Mutasi stok ) dan Laporan Gudang
8. Laporan Buku Besar dan Jurnal
9. Laporan Pajak ( Modul Export ke *E-faktur*)
10. Laporan Penjualan, Pembelian, Mutasi kas atau Bank, Biaya dan petty cash dan lain sebagainya.

## 2. Efektifitas

Banyak pengertian yang diberikan para ahli mengenai efektivitas, Pengertian efektivitas adalah sebagai berikut:

*“Effectiveness refers to the accomplishment of objective where as efficiency refers to the resource used to the achieve these objectives and example of effective is production of part without defect. Efficiency concern whether those part are produce”.*<sup>31</sup>

Efektifitas merupakan hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan (*spending wisely*).<sup>32</sup> Semakin besar output yang dihasilkan terhadap pencapaian tujuan dan sasaran yang ditentukan, maka semakin efektif proses kerja suatu unit organisasi.

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektifitas menyangkut derajat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Menurut pendapat David Krech, Richard S. Cruthfield dan Egerton L. Ballachey menyebutkan indikator efektivitas sebagai berikut<sup>33</sup> :

### 1) Jumlah hasil yang dapat dikeluarkan

Hasil tersebut berupa kuantitas atau bentuk fisik dari organisasi, program atau kegiatan. Hasil dimaksud dapat dilihat dari perbandingan (*ratio*) antara masukan (*input*) dengan keluaran (*output*),

---

<sup>31</sup> Arens, Alvin A. dan Loebbecke, James K , *Auditing. Buku Lima, Adaptasi Oleh Amir Abadi Jusuf*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2007, h. 298

<sup>32</sup> Mahmudi. *Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*. (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, 2010), h. 143

<sup>33</sup> Danim, Sudarwan. *Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok*. (Jakarta : Rineka Cipta. 2012), h. 119 – 120



usaha dengan hasil, persentase pencapaian program kerja dan sebagainya.

2) Tingkat kepuasan yang diperoleh

Ukuran dalam efektivitas ini dapat kuantitatif (berdasarkan pada jumlah atau banyaknya) dan dapat kualitatif (berdasarkan pada mutu).

3) Produk kreatif

Penciptaan hubungan kondisi yang kondusif dengan dunia kerja, yang nantinya dapat menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan.

4) Intensitas yang akan dicapai

Memiliki ketaatan yang tinggi dalam suatu tingkatan intens sesuatu, dimana adanya rasa saling memiliki dengan kadar yang tinggi.

### 3. Pengendalian Internal

#### a. Pengertian Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian internal. Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Konsep umum Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat

dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.<sup>34</sup>

#### **b. Tujuan Pengendalian Internal Penjualan**

Tujuan pengendalian internal penjualan adalah sebagai berikut<sup>35</sup>:

- 1) Penjualan yang dicatat adalah untuk pengiriman, yang dilakukan kepada pelanggan non-aktif
- 2) Transaksi penjualan diotorisasi sebagaimana mestinya,
- 3) Seluruh penjualan yang ada telah dicatat.
- 4) Penjualan yang dicatat adalah jumlah yang dikirim dan ditagih telah dicatat dengan benar
- 5) Penjualan dicatat pada tepat waktu
- 6) Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam buku tambahan dan telah diikhtisarkan dengan benar.

Berdasarkan uraian di atas tujuan internal penjualan merupakan pelunasan dari tujuan pengendalian internal secara umum yaitu meningkatkan kegiatan operasi yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, kesesuaian hukum, dan peraturan perundang-undangan, di antaranya adalah uraian nomor tiga sampai dengan nomor enam merupakan perluasan dari keandalan laporan keuangan.

#### **c. Unsur Pengendalian Internal**

Mulyadi, (1992) dalam bukunya “Pemeriksaan Akuntan” menyebutkan kriteria-kriteria dari sistem

<sup>34</sup> Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta. AMP YKPM, 2005), h.

<sup>35</sup> *Op, Cit*, Arnes dan Loebbecke, h. 25

pengendalian internal penjualan yang memadai antara lain:

### 1) Struktur Organisasi

Dalam merancang struktur organisasi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan, elemen pokok sistem pengendalian internal dijabarkan sebagai berikut: 1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi pemberi otoritas kredit. 2) Fungsi pencatatan piutang harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi pemberian otoritas kredit. 3) Fungsi pencatatan piutang harus terpisah dari fungsi penerimaan kas. 4) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi penerimaan kas. 5) Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu unit organisasi.

### 2) Sistem Organisasi

Sistem Organisasi dan Prosedur Pencatatan. Dalam sistem pengendalian internal penjualan, sistem wewenang dan prosedur pencatatan diperlukan untuk mengendalikan jalannya kegiatan penjualan. Agar kegiatan penjualan berjalan dengan baik, maka diperlukan suatu sistem wewenang atas sah tidaknya suatu transaksi penjualan. Oleh karena itu kegiatan penjualan harus dilaksanakan melalui sistem dan prosedur yang telah ditetapkan termasuk sistem prosedur pencatatan atas berbagai dokumen yang harus menggambarkan adanya tindakan persiapan, pemeriksaan, dan persetujuan oleh pejabat yang berwenang. Dokumen tersebut harus didistribusikan dan diproses masing-masing bagian yang ada dalam kegiatan penjualan dan menghasilkan berbagai informasi yang dilaksanakan.

### 3) Prosedur Pencatatan

sistem otorisasi dan prosedur pencatatan di rancang sebagai berikut: 1) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan

formulir surat order pengiriman. 2) Perse-tujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi pemberi otorisasi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada kredit copy. 3) Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman barang dengan cara menanda-tangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman. 4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut. 5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. 6) Penerimaan order dari pembeli dalam sistem penjualan tunai diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai. 7) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut. 8) Penyerahan barang diotorisasi oleh direktur keuangan dengan dikeluarkannya surat keputusan direktur keuangan mengenai penghapusan piutang. 9) Retur penjualan di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan membubuhkan tanda tangan otorisasi pada memo kredit. 10) Penghapusan piutang diotorisasi oleh direktur keuangan dengan dikeluarkannya surat keputusan direktur keuangan mengenai penghapusan piutang. 11) Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampirkan dengan dokumen pendukung yang lengkap. 12) Pencatatan ke dalam catatancatatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang untuk itu.

#### 4) Praktek yang sehat

Praktek yang sehat. Dalam sistem pengendalian internal penjualan, praktek yang sehat dirancang sebagai

berikut: 1) Penggunaan formulir berhuruf cetak. 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya segera ke bank. 3) Pehitungan saldo kas yang ada ditangan fungsi penerimaan kas dilakukan secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksaan internal. 4) Secara periodik fungsi perencanaan piutang mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh bagian tersebut. 5) Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening control piutang dalam buku besar.

5) Karyawan yang cakap.

Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya yaitu karyawan yang cakap dan yang diharapkan oleh perusahaan. Karena unsur karyawan yang cakap itu merupakan unsur yang paling penting dalam sistem pengendalian internal, maka dari itu pihak karyawan hendaknya dapat merekrut karyawan dengan selektif melakukan penerimaan karyawan sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dan dibutuhkan, dengan memperhatikan pengetahuan dan kecakapannya, bahwa karyawan yang ditempatkan dan yang melakukan kegiatan penjualan memahami sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan. Untuk meningkatkan kemampuan karyawan perusahaan sebaiknya memberikan training (pelatihan) kepada setiap karyawan, dan untuk mengetahui hasil kerja setiap karyawan perlu dilakukan evaluasi dan diperlukan perputaran jabatan untuk menjaga kualitas karyawan bagian penjualan.

#### 4. Penjualan dalam Perspektif Islam

a. Pengertian dalam Perspektif Islam

Penjualan adalah Suatu kegiatan yang terdiri dari tandaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai. Sedangkan menurut Komarudin dalam

buku Ekslopedia Management Penjualan adalah suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjualan memindahkan milik kepada pembeli untuk sejumlah uang yang di sebut harga. Penjualan merupakan sumber pendapatan dan pembiayaan perusahaan, selain itu penjualan juga dapat mengubah posisi harta dan keuangan. Oleh karena itu setiap perusahaan terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

Penjualan dalam agama islam sering disebut pertukaran, dimana pertukaran tersebut mempunyai arti penyerahan suatu komoditi sebagai alat penukar komoditi lain, bisa juga berarti pertukaran dari suatu komoditi lainnya, atau komoditi ditukar dengan uang, ada juga perdagangan secara komersial yang mencakup penyerahan satu barang untuk memperoleh barang lain, yang disebut saling barter atau tukar menukar. Sedangkan pengertian jual-beli menurut syara adalah tukar menukar suatu benda yang mempunyai nilai secara ridha diantara kedua belah pihak.

Umat islam telah berkonsensus keabsahan jual-beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual-beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara syah. Dengan demikian maka mudahnya bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Allah SWT telah memberikan hak setiap orang untuk membeli dengan harga yang disenangi. Ibnu Majah meriwayatkan dari Abi Sa'id yang menyatakan: Nabi SAW bersabda: Sesungguhnya jual-beli itu (sah karena) sama-sama suka.

Allah SWT telah mengatur Jual Beli dalam Q.S An-Nisaa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"*

Berdasarkan ayat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa praktik jual beli diperbolehkan apabila dilandasi dengan keridhaan dua orang dan jual beli barang yang halal diperjualbelikan. Tinjauan literatur tentang perilaku, kaitannya dengan perilaku etika tenaga penjualan secara konvensional, Hunt dan Vitell menyatakan bahwa definisi perilaku etis maupun tidak etis, didasarkan pada sejauh mana sebuah tindakan yang dilakukan dianggap benar atau salah, baik atau jahat, jujur atau tidak jujur, ataupun adil atau tidak adil.<sup>36</sup>

Umat islam telah berkonsensus keabsahan jual-beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual-beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara syah. Dengan

---

<sup>36</sup> Hunt, S.D., & Vitell, S.J., "A general theory of marketing ethics", Journal of Macromarketing, 1986, Vol. 6, No. 1, p. 5-16

demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Allah SWT telah memberikan hak setiap orang untuk membeli dengan harga yang disenangi. Ibnu Majah meriwayatkan dari Abi Sa'id yang menyatakan: Nabi SAW bersabda: Sesungguhnya jual-beli itu (sah karena) sama-sama suka.

Allah SWT telah mengatur Jual Beli dalam Q.S An-Nisaa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu"*

Berdasarkan ayat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa praktik jual beli diperbolehkan apabila dilandasi dengan keridhaan dua orang dan jual beli barang yang halal diperjualbelikan. Tinjauan literatur tentang perilaku, kaitannya dengan perilaku etika tenaga penjualan secara konvensional, Hunt dan Vitell menyatakan bahwa definisi perilaku etis maupun tidak etis, didasarkan pada sejauh mana sebuah tindakan yang dilakukan dianggap benar atau salah, baik atau jahat, jujur atau tidak jujur, ataupun adil atau tidak adil.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Hunt, S.D., & Vitell, S.J., "A general theory of marketing ethics", Journal of Macromarketing, 1986, Vol. 6, No. 1, p. 5-16



Dalam Surah AL-Baqarah ayat 275 telah dijelaskan sebagai berikut :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي  
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ  
مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ  
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ  
وَمَنْ جَاءَهُ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ۚ



Artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”

Ini dari ayat diatas adalah Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Riba yang dimaksud penambahan, dalam jula-beli sering terjadi penmbahan tetapi penambahan tersebut harus dilakukan secara adil

agar seimbang. Seperti yang terdapat dalam kandungan surah Al-Baqarah ayat 282 :

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى  
فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ  
يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ  
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ  
سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَئَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ  
بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا  
رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ  
إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا  
دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ  
أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۖ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا  
وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا  
فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ  
شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang

*ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua orang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu”*

Dari ayat diatas dijelaskan perlunya kegiatan tulis-menulis sebagai bukti disetiap transaksi khususnya bila dilakukan tidak secara tunai. Adapun tujuan adanya

pencatatan tersebut adalah agar terciptanya suatu keadilan terhadap pihak-pihak tertentu. Ijma' Umat Islam telah berkonsensus keabsahan jual-beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual-beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara syah. Dengan demikian maka mudahnya bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Allah SWT telah memberikan hak setiap orang untuk membeli dengan harga yang disenangi.

Ibnu Majah meriwayatkan dari Abi Sa'id yang menyatakan: Nabi SAW bersabda: Sesungguhnya jual-beli itu (sah karena) sama-sama suka. Namun, Ketika ada yang melakukan pematokan terhadap harga suatu barang untuk umum, Maka Allah telah mengharamkannya membuat patokan harga tertentu, yang dipergunakan untuk menekankan masyarakat agar melakukan transaksi jual-beli sesuai dengan harga patokan tersebut. Oleh karena itu, pematokan harga tersebut dilarang. Imam Ahmad meriwayatkan sebuah hadis dari Anas yang mengatakan: "Harga pada masa Rasulullah saw membumbung. Lalu mereka lapor: 'Wahai Rasulullah, kalau seandainya harga ini engkau tetapkan (niscaya tidak membumbung seperti ini).' Beliau menjawab: "Sesungguhnya Allah-lah Yang Maha Menciptakan, Yang Maha Mengenggam, Yang Maha Melapangkan, Yang Maha Memberi Rezeki, lagi Maha Menentukan Harga. Aku ingin menghadap ke hadirat Allah, sementara tidak ada satu orang pun yang menuntutku karena suatu kezaliman yang aku lakukan kepadanya, dalam masalah harta dan darah"<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> An-Nabhani, Taqiyuddin, 2002. *Ad-Daulatul al-Islamiyah*, Cet. ke-7, Libanon: Dar al-Ummah, h. 212-213

Buku Ekonomi Islam dijelaskan bahwa islam memberikan suatu sintesis dan rencana yang dapat direalisasikan melalui rangsangan dan bimbingan. Perencanaan tidak lain dengan memanfaatkan “karunia Allah” untuk mencapai tujuan tertentu, dengan memperhatikan kebutuhan masyarakat dan nilai kehidupan yang berubah-ubah, perencanaan menyangkut persiapan menyusun setiap kegiatan ekonomi. Dan dalam kegiatan ekonomi dalam pandangan islam agar dapat mencapai kebahagiaan didunia dan akhirat.<sup>39</sup>

Dalam perspektif Islam, mungkin saja prinsip-prinsip pengendalian tidak sama dengan pendekatan konvensional. Dimana pada prinsipnya Islam mengacu pada pola syariah dalam setiap kegiatan muamalah, termasuk penerapan sistem pengendalian internal dalam organisasi. Proses bisnis, mekanisme Pengendalian internal atau eksternal, Pengendalian pribadi dan sosial atau legalitas hukum tidak boleh melanggar prinsip-prinsip dasar syariah. Konsep penerapan pengendalian pada perusahaan dapat diaplikasikan menggunakan tiga komponen utama) yakni sebagai berikut: 1) Menetapkan standar kinerja (Standard operating procedures); 2) internalisasi, sosialisasi, dan uji coba SOP pada seluruh user sebelum diimplementasikan; 3) menetapkan tindakan monitoring dan langkah-langkah perbaikan. Proses pengendalian dalam Islam dapat dijelaskan dengan menganalogikan proses pengendalian pada manajemen diatas dengan filosofi ajaran Islam.

Berdasarkan histori dan filosofi ajaran Islam dari berbagai sumber ilmu pengetahuan, gambaran umumnya adalah sebagai berikut: 1) Sebuah pesan dalam hal ini

---

<sup>39</sup> Mannan, Abdul. (1992). *Teori dan praktek islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, h. 369

peraturan, ketentuan, ketetapan baik berupa perintah maupun larangan, janji serta hukuman dibuat dan ditetapkan oleh Allah SWT yang ditujukan untuk seluruh manusia. Hal ini menjadi standar utama yang harus dipatuhi oleh seluruh umat manusia. 2) Rasul mengkomunikasikan pesan tersebut kepada manusia dengan menuangkannya ke dalam Al-Qur'an kemudian disyiarkan melalui dakwah dengan berbagai macam metodologi. Ini merupakan proses internalisasi kepada semua manusia dalam menjalankan kehidupan. 3) Banyak orang yang menerima, memahami dan mengimplementasikan semua standar yang ditetapkan oleh Allah SWT melalui Rasulullah. 4) Banyak pula dari mereka yang mengabaikan (melakukan penolakan) dan tetap menjalankan praktek lama mereka (mempersekutukan Allah), untuk kemudian melawan standar yang telah ditetapkan. 5) Sebagai tindakan perbaikan, Allah SWT memberikan kesempatan kepada manusia yang telah menyimpang dari aturan/standar yang ditetapkan untuk bertaubat (permintaan maaf). Dalam upaya memperluas cakupan informasi, selanjutnya proses analogi sistem pengendalian internal basis konvensional dengan basis syariat Islam, maka perlu mengambil contoh pola pengendalian pemerintah pada zaman kekhlifahan.

Sebagai contoh sistem pengendalian dalam Islam, yakni pada zaman kekhlifahan Umar bin Khattab (Ra) yakni Khalifah kedua umat Islam. Dalam menjalankan pemerintahannya, Umar mengatur dan menentukan luas/ruang lingkup tugas komandan dan para gubernur. Dia juga memberikan arahan kepada setiap aparat pemerintah bahwa harus mengikuti arah umum kebijakan, dan menempatkannya diatas kepentingan pribadi, walaupun mereka juga memiliki hak kebebasan individu. Umar juga mengevaluasi dan menentukan

bagian tugas mana yang sulit, untuk kemudian menambah sumber daya agar tujuan yang ingin dicapai dapat terwujud.

Hasil analogi dan riwayat para pemerintahan sahabat Nabi diatas dapat diambil kesimpulan sederhana bahwa pengendalian manajemen memiliki proses yang sama diantara dua pendekatan, yakni pendekatan pengendalian konvensional dan pengendalian dalam Islam. Sistem pengendalian konvensional yang saat ini banyak dikenal dengan istilah COSO yang dikeluarkan oleh suatu lembaga yakni *Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commision* yang memperkenalkan 5 komponen dalam pengendalian internal yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan, sedangkan CoCo dikeluarkan oleh suatu lembaga *The Canadian Institute of Chartered Accountants Criteria of Control Committee*, mereka menyusun model pengendalian yang terdiri dari 4 (empat) komponen yaitu *purpose, commitment, capability, monitoring dan learning*. COSO dan CoCo merupakan produk yang baru ditemukan, dikembangkan dan diterapkan di zaman modern ini, sementara pemerintahan Umar bin Khattab (Ra) sudah mengimplementasikan jauh sebelum berkembangnya ilmu pengetahuan. Umar selalu mengaplikasikan Syariat Islam yang diajarkan, dicontohkan dan diperlihatkan oleh Nabi Muhammad SAW pada aktivitas pengendalian pada pemerintahanya.

Peneliti berpandangan, bahwa dalam ajaran Islam yang tertuang dalam Al Quran dan Hadist mengajarkan ilmu tentang pengendalian. Dimana konsep sistem pengendalian yang sudah diterapkan sejak jaman kekhalifahan dengan basis syariat Islam, namun hanya

saja sistem tersebut secara implisit dilakukan dan tidak dibukukan.

b. Klasifikasi Penjualan

Berbagai transaksi penjualan dapat dikalkifikasikan sebagai berikut:

- 1) Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat cash an carry pada umumnya terjadi secara kontan. Dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan juga dianggap kontan.
- 2) Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan
- 3) Penjualan secara tender yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. Untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur yaitu pemenuhan dokumen tender berupa jaminan tender (bid bond) dan lain-lain, juga harus dapat bersaing dengan pihak lainnya.
- 4) Penjualan ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan prosedur letter of credit (L/C).
- 5) Penjualan secara konsinyasi yaitu penjualan barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak laku, maka akan kembali ke penjual.
- 6) Penjualan melalui grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang antara. Grosir berfungsi menjadi perantara pabrik atau importor dengan toko eceran.



## B. Kerangka Penelitian

Akuntansi bertujuan menghasilkan informasi yang digunakan oleh pihak-pihak di dalam perusahaan (manajemen) dan berbagai pihak di luar perusahaan (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor) yang mempunyai kepentingan terhadap kegiatan usaha tersebut. Sedangkan Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu rerangka pengkoordinasian sumber daya (*data, materials, equipment, suppliers, personal, and funds*) untuk mengkonversi input berupa data ekonomik menjadi keluaran berupa informasi keuangan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan suatu entitas dan menyediakan informasi akuntansi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian internal. Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Konsep umum Pengendalian internal adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Perusahaan secara umum bertujuan memaksimalkan laba penjualan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan pemegang saham dan Perkembangan teknologi yang semakin pesat diiringi perkembangan sistem informasi yang berbasis teknologi dengan berbagai macam alat dan sarana penunjang hidup masyarakat merambah pada ranah bidang informasi khususnya bidang informasi akuntansi pada dunia perusahaan. Rumusan masalah dalam penelitian ini yakni Bagaimana Sistem Penjualan di Auto2000 Way Halim, Pelaksanaan Unsur Pengendalian internal di Auto2000 Way Halim, peranan penerapan sistem

informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan dan peranan penerapan sistem informasi akuntansi terhadap peningkatan efektifitas pelaksanaan pengendalian internal penjualan dalam perspektif Ekonomi Islam. Tujuan dalam penelitian ini untuk memahami dan menganalisis lebih dalam mengenai sistem akuntansi dalam efektifitas pengendalian internal yang ada di Auto2000 Way Halim.



## DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad Yarist Firdaus, Muhammad Andi Hakim, Penerapan “Acceleration To Improve The Quality Of Human Resources” Dengan Pengetahuan, Pengembangan, Dan Persaingan Sebagai Langkah Dalam Mengoptimalkan Daya Saing Indonesia Di Mea 2015. *Economics Development Analysis Journal*. 2 (2) (2013)
- AICPA (American Institute of Certified Public Accountants). (1941). *Committee on Terminology*. New York: AICPA Inc.
- An-Nabhani, Taqiyuddin, 2002. *Ad-Daulatul al-Islamiah*, Cet. ke-7, Libanon: Dar al-Ummah, h. 212-213
- Ariadharma, Andhika. Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung. **Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan**, [S.l.], v. 11, n. 1, p. 63-76, mar. 2017. ISSN 0216-5082. Available at: <<http://ejournalfb.ukdw.ac.id/index.php/jrak/article/view/251>>. Date accessed: 25 aug. 2019.
- Alannita dan Agung Suaryana. 2014, “Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, Dan Kemampuan Teknik Pemakaian Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu” .*E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 6.1 (2014): 33-45.
- A. Hall, James. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi, (Terjemahan Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary)*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Arens, Alvin A. dan Loebbecke, James K ,(2007). *Auditing. Buku Lima, Adaptasi Oleh Amir Abadi Jusuf*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Arikunto, S. (2002). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

- Bachtiar, Doni. (2012). "Pengaruh Motivasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan". "Management Analysis Journal". Vol. 1 No. 1. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/maj>.
- Bambang Supomo dan Nur Indriantoro, 2002, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Cetakan Kedua, Yogyakarta: Penerbit BFEE UGM.
- Budi Sutedjo Dharma Oetomo, 2002. *Perencanaan dan Pembangunan Sistem Informasi*, Yogyakarta: Andi
- Bodnar, G.H., dan Hopwood, W.S. 2010. *Sistem informasi akuntansi*. (Ed. Ke- 8). PT. Indeks, Kelompok Gramedia
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*. Jakarta: Putra Grafika
- Cresswell, J.W. (2010). *Pendekatan kualitatif, kuantitatif dan Mixed*. (Ed. Ke- 3). (Ahmad Fawaid, Penerjemah). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hartadi, Bambang. (1992). *Sistem Pengendalian Intern*, edisi kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Hunt, S.D., & Vitell, S.J., "A general theory of marketing ethics", *Journal of Macromarketing*, 1986, Vol. 6, No. 1, p. 5–16
- Himyati 2008, *Eksplorasi Zahir Accounting*. Jakarta, Salemba Empat
- Jogiyanto, MH. 2008. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Jogiyanto, 2007. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, Edisi Kedua, Yogyakarta.: BPFE
- Krismiaji. *Sistem Informasi Akuntansi*, AMP YKPM, Jakarta. 2005
- La Midjan dan Azhar Susanto 2001. *Sistem Informasi Akuntansi 1*, Bandung, Lingga Jaya
- Lukman, M., & Nurjanah, Y. (2019, July 11). Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Dan Penerimaan Kas Terhadap Efektifitas Perusahaan (Studi Kasus pada PT Astra

International, Tbk – Isuzu Cabang Bogor).  
<https://doi.org/10.31227/osf.io/pjy6r>

Louwers, Timothy, et al. 2013. Auditing & Assurance Services. Fifth Edition. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Mahmudi. *Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. Sekolah Tinggi Ilmu manajemen*. Yogyakarta. 2010.

Mannan, Abdul. (1992). Teori dan praktek islam. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf

Miles, B. Mathew dan Michael Huberman. 1992. Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru. Jakarta: UIP.

Muanas Dan Edison, Evaluasi atas Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi dalam Menciptakan Pengendalian Internal yang Efektif, Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor 1 Volume 10, April 2008.

Mulyadi. (2008). *Sistem akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, L.J. (2007). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Nuryenis. *Sistem Pengendalian Intern Pengeluaran Kas Pada PT. Bintang Permata Beach Resort*

Nurul Alifah Rahmawati dan Arif Cahyo Bachtiar, Analisis dan perancangan desain sistem informasi perpustakaan sekolah berdasarkan kebutuhan sistem. Berkala Ilmu Perpustakaan dan Informasi, Vol. 14, No. 1, Juni 2018, Hal. 76-86 DOI: 10.22146/bip.28943 ISSN 1693-7740 (Print), ISSN 2477-0361 (Online)

Purnama, Yunus Indra. "Pemanfaatan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pendapatan Daerah". Jurnal Solusi, Volume 5, Nomor 2, 2010.

Ridha Rahmawati Dan Zulkarnaini, Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Sistem Pengendali Internal (Studi Kasus Pada PT. PLN (Persero) Tbk Kota

- Respati, Rizki Prabowo, Sukirman, Nurhasan Hamidi. 2013.” Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada Bank Umum Kota Surakarta”. JUPE UNS, Vol.2, No.1, Hal 119 S/d 130.
- Romney, Marshal B. & Paul John Steinbart, (2009), Accounting Information System. Elevent Edition, Prentice Hall International, New Jersey
- Supranto, J. (2009). *Statistik Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga
- Susanto, Azhar, (2008), *Sistem Informasi Akuntansi, (Sistem dan Pengembangan Berbasis Komputer)*, Edisi perdana, Cetakan Pertama, Linggar Jaya, Indonesia Bandung.
- Susanto, Azhar. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Tanjungpinang. Skripsi, Tanjungpinang : Universitas Maritim Raja Ali Haji. 2010
- Widia Yanua Putri, Syafi’i, Siti Rosyafah, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Pada Pengendalian Internal Pada Cv. Sabil Rizqy Sidoarjo, Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol. 3. Issue. 3 (2017), p.713-723.
- Winardi, 1991, *Marketing dan Perilaku Konsumen*, Penerbit Mandar Maju, Bandung.
- Wilkinson, Joseph. W., (2010), Accounting Information System, Fourth Edition., Jhon
- Wilwy and Sons Inc. United States, New York.
- Winardi, 1999, Pengantar Manajemen Penjualan, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti